

*Preguntas que todo
comprador debe
hacerle a los
vendedores que van
a su casa*



TEXAS AGRICULTURAL EXTENSION SERVICE
The Texas A&M University System
Daniel C. Pfannstiel, Director, College Station, Texas

La industria de las ventas directas

La venta directa es el método más viejo de la nación para distribuir productos. Algunas de las cadenas comerciales más grandes de América empezaron con vendedores que iban a caballo o en una carreta u hombres que llevaban la mercancía en la espalda.

Hoy en día más de tres millones de representantes de ventas directas son responsables de casi el dos por ciento de las ventas totales al por menor de la nación.

El vendedor de hoy, con frecuencia vende en su propio vecindario, en muchos casos, trabaja solamente algunas horas. Algunos venden para suplementar los ingresos familiares; otros venden porque disfrutan del proveer productos valiosos a sus vecinos y amigos.

Los estudiantes universitarios, las amas de casa, las personas retiradas con ingreso fijos y muchos incapacitados están entre los miembros productivos de esta industria que deja 6 millones de dólares al año.

La industria les ofrece buenos beneficios— entrada de dinero sustancial, flexibilidad en cuanto a las horas de trabajo e independencia. A usted le ofrece la conveniencia de comprar buenos productos en su casa mediante contacto personal y la oportunidad de que se los demuestren en el sitio donde los va a usar.

Usted debe estar equipado para distinguir entre el vendedor honesto y el inescrupuloso.

Es por esta razón que el Texas Agricultural Extension Service del Texas A&M University System con el permiso del Direct Selling Association le provee la siguiente lista de preguntas para que usted las use para comprobar si está tratando con representantes de ventas respetables.

A menos que usted tenga respuestas satisfactorias a cada pregunta, no compre. Lo más probable es que usted se arrepienta de haber hecho esta transacción.

1. ¿Es el vendedor lo que él o ella pretende ser?



Los vendedores honrados le dirán francamente de qué quieren a hablarle. Ellos no le dirán que están haciendo un estudio o un censo o darán otras excusas falsas acerca de sus intenciones. Si ellos son vendedores legítimos autorizados, le dirán su nombre, la compañía que representan y los productos o los servicios que ofrecen. Si no lo hacen pídale una identificación.

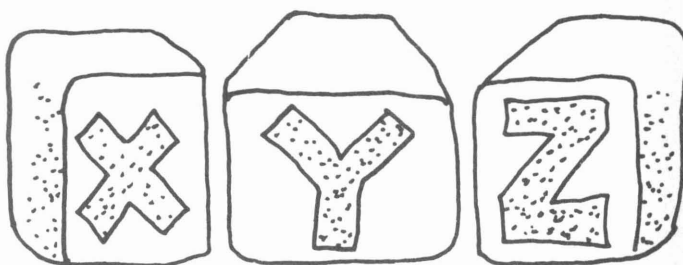
2. ¿Dónde queda la oficina del vendedor?

Pregúntele al vendedor dónde está localizado y cómo lo puede conseguir más tarde si usted necesita ayuda con el producto que compró. A veces, un grupo de vendedores visitan un vecindario por un período corto de tiempo, prometiendo la luna a todos. Al tratar con una organización respetable, usted puede estar seguro de que si hay problemas o mal entendidos acerca del producto o de las condiciones del contrato, usted podrá comunicarse con la oficina de la compañía para pedirle ayuda.



3. ¿Presenta el vendedor el producto de una manera justa?

Sin importar el producto, pregúntese a si mismo si el vendedor se lo está presentando de una manera ética. ¿Está vendiendo el producto a base de sus méritos y no diciéndole lo inferior que son los productos del competidor? ¿Está exagerando el vendedor en las cosas que dice que puede hacer el producto? Usted tiene que usar su propio juicio para contestar estas preguntas. Usted tiene que comparar lo que le está diciendo el vendedor con lo que usted sospecha que es en realidad. Es su decisión. Pero recuerde, un producto de calidad va a sobresalir por sus propios méritos.



4. ¿Se puede entender el contrato?

Cuando usted lee el contrato, ¿hace sentido lo que lee? El Federal Truth in Lending Act requiere que el precio del financiamiento en una compra a crédito esté completamente a la vista y que se establezca claramente el precio del por ciento anual. Si usted tiene dificultades para entender el contrato, pida una explicación.



Si el contrato está claro y se entiende bien, estos nos da una indicación de que el vendedor y su compañía son respetables y están convencidos de que el producto puede subsistir por sus propios méritos.

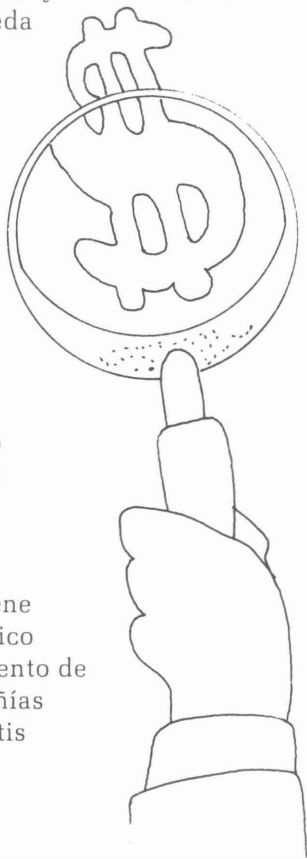
Chequee el número de copias de papel carbón que usted está firmando bajo el contrato original. Si no son todas idénticas, pare la compra inmediatamente y destruya todo lo que había firmado. Esté seguro de que todos los espacios en blanco en el contrato están llenos antes de firmar. No se olvide de quedarse con una copia del contrato que firmó. Puede que lo necesite más tarde si hay alguna pregunta acerca de lo que usted ordenó.

5. ¿Ha establecido el vendedor claramente el precio y la información acerca del crédito?

¿Está claro para usted el precio total del producto? ¿Por escrito? ¿Explica la compañía sus condiciones de crédito? ¿Hay un número de teléfono al que usted pueda llamar para solicitar ayuda cuando tenga errores en los pagos o problemas? Si hay algún mal entendido, tiene ventajas el tratar con la gente que le vendió el producto.

Estas son preguntas importantes. Los errores en sus pagos de crédito le pueden causar problemas. Si el contrato de crédito es complicado y está escrito en letras minúsculas tenga cuidado.

Pregunte si usted tiene acceso a servicio telefónico gratuito con el departamento de cuentas. Algunas compañías ofrecen este servicio gratis (toll free).

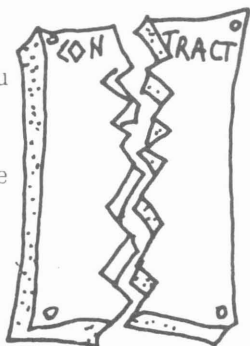


6. ¿Se suscribe la compañía a un código de ética estricto?

Las compañías que son miembros del Direct Selling Association están suscritas a un código publicado por la asociación.

7. ¿Tiene usted el derecho de cancelar el contrato?

La mayoría de los estados le dan el derecho de cancelar su contrato de compra sin perder dinero durante un período de enfriamiento. Esto significa que el gobierno federal requiere ahora un período mínimo de cancelamiento de 3 días laborables.



Una compra hecha con calma y bien pensada, es la mejor para usted y es el único tipo de compra que le interesa a un buen vendedor.

Reproducido por el Texas Agricultural Extension Service del Texas A&M University System con permiso del Direct Selling Association 1730 M. Street N. W., Washington, D. C. 20036.

Los programas educativos conducidos por el Texas Agricultural Extension Service sirven a personas de todas las edades sin importarles su nivel socio-económico, raza, color, sexo, religión u origen nacional.

Cooperative Extension Work in Agriculture and Home Economic, The Texas A&M University System and the United States Department of Agriculture cooperating. Distributed in furtherance of the Acts of Congress of May 8, 1914, as amended, and June 30, 1914.